

CAPITAL INTELECTUAL E O QUE ENSINAM OS GURUS?

(Texto extraído do artigo: OS GRANDES DESAFIOS DA SOCIEDADE DO CONHECIMENTO – A GESTÃO DAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR – LUIZ ANTONIO MARINS - Diretor da Consultoria Antrhopos)

“Tive a oportunidade e o prazer de participar de um seminário de três dias com o Professor Philip Kotler, **MAIOR AUTORIDADE MUNDIAL EM MARKETING**, e ainda com os professores John Stanton, um dos mais renomados experts em marketing de nicho do mundos; Roger Blackwell, conhecido como a maior autoridade mundial em comportamento do consumidor e Heinz Goldmann, considerado o maior especialista em vendas da Europa.

Tenho feito cursos com Peter Drucker, Al Ries, Ted Levitt, Prahalad, Peter Senge. Michael Porter e com muitos outros professores. Dedico algumas semanas do ano fazendo cursos como aluno, aprendendo e visitando IES. Acredito que um professor, como eu, quanto mais pensa saber, mais vê que nada ou pouco sabe. Aprender é uma atitude eterna que nós professores compreendemos muito bem. Professor que não estuda, como aluno, não faz estágios, cursos como um bom trainee não pode ter a pretensão de ensinar.

A massa de informações, conceitos, definições que esse maiores “gurus” nos passam é simplesmente incrível. Mas o que mais tem me impressionado é que todos eles, sem exceção, reforçam conceitos simples básicos e que fazem o sucesso de uma IES no dias atuais, como por exemplo

- Tenha foco. Sem foco nenhuma IES vencerá no século XXI;
- Não transija com a qualidade;
- Tenha em sua IES somente os melhores. Contrate sempre pessoas melhores que você;
- Acabe com a complacência aos que não são “excelentes” em sua IES;
- Forme, aperfeiçoe, desenvolva líderes em sua IES;
- Faça o aluno ganhar tempo com você;

- Não basta “satisfazer seus alunos”. É preciso “encantá-los”. “Surpreende-los” com serviços fundamentalmente novos e diferentes.
- No mundo de hoje o que mais conta é o “relacionamento “ entre as pessoas. Por isso se você quiser ter SUCESSO conheça cada um dos seus alunos e relacione-se bem com eles;
- Observe atentamente e continuamente o comportamento de seus alunos;
- Cuide bem da sua marca. Esse será seu grande capital;
- Faça mais ações de “Relações Públicas”. Elas valem hoje mais do que muitas ações de “propaganda e publicidade” tradicionais;
- Tenha dados e informações sobre TUDO - ALUNOS – MERCADO – CONCORRÊNCIA. E coloque “INTELIGÊNCIA’ sobre esses dados. Analise.
- Lembre-se que a informação será o grande e único produto daqui para a frente;
- Acredite. O Sucesso hoje não garante o sucesso de amanhã. Você deve “criar” o futuro da sua IES;
- Acredite: quanto melhor você for no seu negócio, melhor você será capaz de ser. Se você já é o melhor, provavelmente esta alguém do que poderia ser;
- Faça de sua IES uma IES leve, agradável, diferente com a qual o seu aluno tenha “prazer” em relacionar-se;
- Tenha uma política de “caixa”. O que conta em uma IES é a sua capacidade de gerar caixa;
- Seja simples. EM TUDO!